

Notebooksbilliger.de wirft die Dealmaschine an

✖ Immer mehr Shopbetreiber wollen ihren Kunden mit neuartigen Verkaufsstrategien mehr als nur ein 08/15-Einkaufserlebnis bieten. Sie binden Liveshopping-Dienst oder Shopping-Clubs in ihr Angebot mit ein. Neben dem Abverkauf, haben diese aktionsgetriebenen Verkaufskanäle auch noch einen weiteren wichtigen Zweck.

Was sich Notebooksbilliger.de von der Dealmaschine verspricht, lesen Sie hier.

Die Dealmaschine ist ein Liveshopping-Dienst, der nach dem Prinzip der Rückwärtsauktion (Preisdynamo) funktioniert. Rückwärtsauktion bedeutet, das Angebot startet mit dem ursprünglichen Angebotspreis. Mit zunehmender Dauer des Angebotes sinkt der Preis, bis ein Nutzer zuschlägt und sich das Produkt zum Dumpingpreis sichert. Wurde der angebotene Artikel gekauft, ist die Verkaufsaktion beendet. Die Preissprünge und auch die Laufzeit des Angebotes werden für jeden Deal individuell festgelegt. Dem Kunden wird auf diese Weise ein aufregendes Shopperlebnis geboten, denn er hat die Möglichkeit zu warten, bis der Preis noch weiter sinkt, riskiert aber dabei, dass ein anderer Interessent zuschlägt und das Angebot weg ist.

Notebooksbilliger kalkuliert dabei bewusst mit ein, dass der Preis für ein Produkt auch schon einmal unter den Einkaufspreis sinken kann. Denn die Dealmaschine ist mehr als ein bloßes Instrument, um den Abverkauf anzukurbeln. Ebenso wichtig ist die Kundenbindung, die sich mit dem Liveshopping-Dienst erzielen lässt.

„Indem die Kunden das Angebot der Dealmaschine nutzen, nehmen sie zugleich die Marke Notebooksbilliger.de war“, erklärt Frank Hufnagl von Notebooksbilliger.de gegenüber dem shopbetreiber-blog.de.

Die Dealmaschine kommt daher zwar im eigenen Look und Feel aber nicht auf einer eigenen Microsite daher, sondern ist in den Webshop von Notebooksbilliger.de eingebunden. Dadurch erreichen die Potsdamer, dass die Nutzer von dem Liveshopping-Angebot aus auch direkt im Onlineshop auf Einkaufstour gehen können, ohne den Shop zu wechseln. Eine Strategie, die Shopbetreiber einmal testen sollten. Manche Anbieter von Shoplösungen haben bereits Liveshopping-Funktionen in ihre Softwarepakete integriert oder bieten sie als Zusatzmodul an.